



**Centre universitaire BELHADJ BOUCHAIB
- Ain Temouchent -**

Institut des lettres et des langues

Département des lettres et langue française



MEMOIRE DE MASTER

EN LANGUE FRANÇAISE

SPECIALITE : SCIENCE DU LANGAGE

LE GESTE CORPOREL COMME UN VIATIQUE DE COMMUNICATION

Présenté par :

Mme. El- Boudkhili Naima Aicha

Encadré par :

Dr. SAID BELARBI Djelloul

Jury de soutenance :

Président : Dr. Benslim Abdelkrim MCA, Ain Témouchent.

Rapporteur : Dr. SAID BELARBI Djelloul MCA, université de Tlemcen.

Examineur : M.Belkadi MAA, Ain Témouchent.

Année : 2017-2018

Remerciements

Je remercie Dieu le tout puissant de m'avoir donné la santé et la volonté d'entamer et de terminer ce mémoire.

Tout d'abord, ce travail ne serait pas aussi riche et n'aurait pas pu avoir le jour sans l'ai de et l'encadrement de

M. Bellarbi, je le remercie pour la qualité de son encadrement exceptionnel, pour sa patience, sa rigueur et sa disponibilité durant la préparation de ce mémoire.

Mes remerciements s'adressent également à tous mes professeurs pour leur générosité et la grande patience dont ils ont su faire preuve malgré leurs charges académiques et professionnelles. Mes profonds remerciements vont également à toutes les personnes qui m'ont aidées et soutenues de près ou de loin.

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

*Ma source de bonheur et de joie, ceux qui se sont toujours sacrifiés
pour me voir réussir : mes chers parents.*

A la personne avec qui j'ai choisi de partager ma vie mon mari.

*A la lumière de mes jours, la source de mes efforts, la flamme de
mon cœur, ma vie et mon bonheur mes chers petits enfants : Adam et
Imran que Dieu vous protège et vous garde pour moi.*

A toutes mes chères sœurs, cher frère et ma famille

*A Samir pour tous ses efforts et son soutien
durant toute ma recherche*

*Et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin pour que ce
projet soit possible, je vous dis merci.*

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

DEDICACES

INTRODUCTION GENERALE.....3

CHAPITRE1 : LA COMMUNICATION ET LE BESOIN D'ECHANGE INTERPERSONNEL

1.1. LA COMMUNICATION ET LE BESOIN D'ECHANGE ENTRE PERSONNES.....4

1.2. DEFINITION DE LA COMMUNICATION.....5

1.3. LES TYPES DE COMMUNICATION.....6

1.3.1. LA COMMUNICATION VERBALE.....6

1.3.1.a. FACTEURS ET FONCTIONS DE LA COMMUNICATION.....7

1.3.2. LA COMMUNICATION NON-VERBALE.....12

CONCLUSION.....13

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

2.1. LA REPRESENTATION SEMANTIQUE DU MOT.....14

2.1.1. LES EXPRESSIONS FACIALES.....15

2.1.1.a. LES TYPES D'EXPRESSIONS FACIALE SELON CHARLES DARWIN.....16

2.1.1.b. LES MICROS EXPRESSIONS.....17

2.1.1.c. LES EMOTIONS DE BASE SELON PAUL EKMAN.....17

2.1.2. LE VISAGE.....22

2.1.2.a. LE VISAGE QUI PROJETTE DE LA FORCE.....22

2.1.2.b. LE VISAGE QUI PROJETTE LA CHALEUR.....23

2.1.2.c. LE CONTACT VISUEL.....23

2.1.3. LES MIMIQUES.....24

2.1.4. LA POSTURE.....26

2.1.5. LE GESTUEL.....28

2.1.5.a. COMMUNIQUER PAR LES GESTES.....29

2.2. DECRYPTER LE LANGAGE CORPOREL AVEC LA DISCIPLINE SYNERGOLOGIE.....31

2.1. LA SYNERGOLOGIE.....31

2.2. L'OBJET DE LA SYNERGOLOGIE EST LE LANGAGE CORPOREL.....31

CONCLUSION.....32

PARTIE PRATIQUE

1. BANDES DESSINS ANIMES.....33

1.1. SHAUN THE SHEEP.....33

1.2.PAT ET MAT.....35

2. ILLUSTRATIONS DES GESTES QUI VAUT MILLE MOTS.....37

3. SERIES.....	44
CONCLUSION.....	47
CONCLUSION GENERALE	
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	

INTRODUCTION GENERALE

Dans le cadre de science du langage nous nous sommes vus obligés de contenir un peu prêt le sens et le rôle de la communication en tant qu'élément indispensable dans une situation d'interaction verbal ; mais pour que notre message soi reçu et bien compris par notre interlocuteur nous avons choisi ce sujet pour démontrer l'importance du gestuelle corporelle, le non verbal comme un viatique dans une situation de communication.

Notre langage verbal peut expliquer nos idées, mais notre gestuelle et attitude peut dire mieux. C'est en maîtrisant cette communication que les grands orateurs arrivent souvent à toucher les cordes sensibles dans leurs discours.

Dans cette problématique pourrons-nous voir que le geste a un sens ?

Quel rôle joue la communication non verbale dans nos échanges interpersonnels ?

Et comment les maîtriser dans une situation de communication ?

Le présent travail est focalisé sur deux parties gérées par la méthodologie suivante : La première est la phase théorique, elle se compose de deux chapitres s'intitulant linéairement ainsi : « La communication et le besoin d'échange interpersonnel », puis « Le langage corporel ».

En ce qui concerne la deuxième partie, elle est purement pratique elle comporte un ensemble de liens vidéothèques plus de nombreuses illustrations pour mieux expliquer et comprendre le geste corporel lors d'une situation de communication.

Et nous terminons par une conclusion qui sera en caractère d'ouverture pour éventuellement d'autres étudiants qui seront influencé par notre travail et encore épanouir la recherche dans le sujet de notre recherche : LE GESTE CORPOREL COMME UN VIATIQUE DE COMMUNICATION.

CHAPITRE 1

LA COMMUNICATION ET LE BESOIN D'ECHANGE INTERPERSONNEL

Dans ce premier chapitre intitulé : « *la communication et le besoin d'échange interpersonnel* », nous allons traiter la notion de la communication étant besoin social entre personnes, dont nous allons définir le concept de communication ainsi montrer ces types, le schéma de communication, ces facteurs et ces fonctions.

1.1. LA COMMUNICATION ET LE BESOIN D'ÉCHANGE ENTRE PERSONNES

Depuis l'existence, la nature sociale de l'Homme exige de vivre fréquemment avec autrui. En proximité d'un groupe, avec lequel il établit des relations communicatives et d'échange diverses.

Cela est pour dire que la socialisation de la vie humaine se pratique selon la règle de l'échange et de la communication des biens et des produits des activités humaines d'un sujet à l'autre tout en garantissant une réciprocité d'action.

Avant de nous dévoiler les critères de la communication interpersonnelle, il est important d'avoir conscience que chaque individu a sa propre « *carte du monde* ». Même si nous nous retrouvons dans la manière de penser de notre interlocuteur, il y a obligatoirement des choses qui distinguent notre carte de celle de notre interlocuteur.

Nous nous programmons tout au long de notre vie en fonction de nos environnements, nos expériences, nos capacités, notre perception sensorielle et notre quotient émotionnel.

En conséquence, avant de parvenir à la compréhension de notre interlocuteur, notre message traverse des filtres qui ne sont pas les nôtres. Ajoutons à cela notre communication non-verbale, l'environnement dans lequel se déroulent la discussion, le moment, notre vocabulaire et... la réception de notre message peut très vite se retrouver dans la voie de l'interprétation ou celle de l'incompréhension ce qui va créer une problématique si notre message va être détourné.

Enfin mieux communiquer contribuera à un monde plus apaisé, plus serein et nous n'oublions pas que ce qui vaut pour le message que nous envoyons, vaut aussi pour celui que nous recevons...

1.2. DEFINITION DE LA COMMUNICATION

Etymologiquement : communiquer vient du terme latin : « communicare » qui signifie « être en relation ».

Le mot communication est utilisé par divers spécialistes, linguistes ou didacticiens. Ce dernier peut prendre des significations en rapport avec le domaine dont il est issu. C'est pour cette raison, nous allons choisir quelques définitions qui nous permettent d'élucider le terme.

Selon le dictionnaire « Larousse » : « *Action d'être en rapport avec autrui, en général par le langage : échange verbal entre un locuteur et un interlocuteur dont il sollicite une réponse. (...) Action de mettre en relation, en liaison, en contact, des choses.*¹ »

« **Communiquer**: *Faire passer qqch, le transmettre à qqch d'autre. (..) Faire partager à qqn un sentiment, un état (...). (...) Entrer en contact avec qqn, lui faire part de sa pensée, de ses sentiments*². »

Nous remarquons dans cette définition que les notions de relation et d'échanges apparaissent dans cette détermination. La communication a donc pour objectif principal de faire passer un message (une connaissance, une émotion, son identité, sa personnalité) et de tisser des liens relationnels avec les autres.

Selon le dictionnaire de linguistique et des sciences du langage : « *Le fait qu'une information est transmise d'un point à un autre (lieu ou personne). Le transfert de cette information est fait au moyen d'un message qui a reçu une certaine forme, qui a été codé [...] la transformation de message sensible et concret en un système de signes ou de code, dont la caractéristique essentielle est l'être une convention préétablie, systématique et catégorique*³. »

La communication est donc, un échange dynamique provoqué par une émission et une réception d'informations, de pensées et de signes. Tout acte de communication se présente comme un système complexe et dynamique dans lequel le transfert des informations n'est qu'un aspect parmi d'autres.

1. ELKORSO, Kamel 2005,p .9

2. Définition tirée du dictionnaire le Petit LAROUSSE, 2014, p.232.

3. DUBOIS, Jean, MATHEE, Giacomo.1994, p.221.

Comme nous l'avons déjà cité, les informations peuvent être transmises par le biais de deux canaux (verbal et non-verbale) appelé aussi « multi-canal », et Ce qui fait la spécificité de la communication humaine.

1.3. LES TYPES DE COMMUNICATION

Il faut savoir qu'il existe deux types de communication dans des relations interpersonnelles. Nous avons, d'une part, la **communication verbale**, et d'autre part la **communication non verbale ou la gestuelle**. Bien que la principale différence soit que l'une soit auditive et l'autre non, il existe d'autres clés importantes pour bien comprendre la différence entre ces deux types nous allons les citer, commençons par la communication verbale ensuite la communication non verbale.

1.3.1. LA COMMUNICATION VERBALE

La communication est dite « *linguistique dès lors qu'il y a un échange verbal, un transfert d'informations entre un sujet parlant ou émetteur et un interlocuteur ou récepteur.*⁴ »

Cela veut dire que la communication verbale est une façon structurée et codifiée d'exprimer une idée caractérisée par l'usage de la parole, constituée d'une langue donnée.

Dans tout acte de communication verbale il y a un certain nombre de composantes essentielles, on peut distinguer trois formes de communication :

- **La communication interpersonnelle** qui met en relation deux individus.

Exemple : deux amis discutent du dernier film sorti au cinéma.

- **La communication de groupe** qui met en relation plusieurs individus.

Exemple : le professeur annonce à ses élèves la date du prochain devoir.

- **La communication de masse** qui est un ensemble de techniques permettent de transmettre d'information en public ; à un nombre illimité de récepteurs. Ce type de **communication** ne nécessite pas obligatoirement la présence de feed-back.

Exemple : les diverses publicités des entreprises. (Les principaux moyens de communication de masse sont la télévision, la radio, la presse, l'affichage, le cinéma, Internet).

4. ESSONO, Marie-Jean,(1998, p.28).

CHAPITRE 1 : LA COMMUNICATION ET LE BESOIN D'ÉCHANGE INTERPERSONNEL

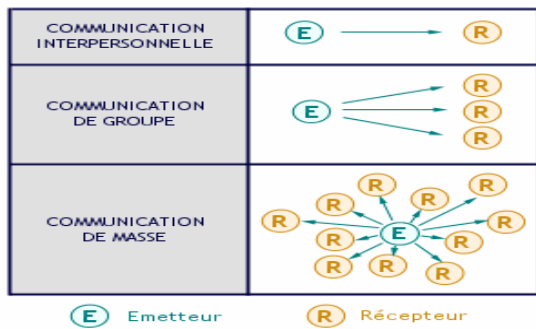


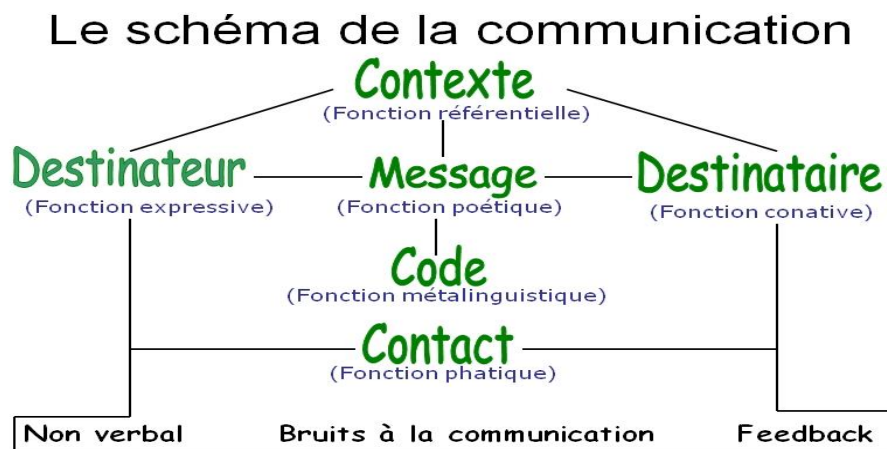
Tableau des formes de la communication

1.3.1.a. FACTEURS ET FONCTIONS DE LA COMMUNICATION

Dans une situation de la communication : il y a nécessairement un échange qui consiste à transmettre des informations, des messages entre personnes où nous trouvons un émetteur, celui qui prend en charge la transmission de l'information et un récepteur, celui qui les reçoit.

❖ FACTEURS DE LA COMMUNICATION

A ce fait Roman Jakobson renvoie la communication à la présence des six éléments essentiels voir l'émetteur, le récepteur, le canal, le code et le message.⁵



Selon lui, pour produire un fait communicatif, ces facteurs fonctionnent selon un mécanisme bien déterminé et qu'il a représenté schématiquement de la manière au paravent.

Les éléments cités dans le schéma sont résumés dans la citation de Jakobson et vont être détaillés par la suite :

5. Schéma présenté par C.BAYLON et X.MIGNOT in R. VION, *La communication*, Armand Colin, Paris, 2006. p.75.

1- L'ÉNONCIATEUR

Aussi désigné *émetteur* ou *destinateur*, est celui qui émet le message, donc l'élément de la situation de communication qui permet de répondre à la question *Qui est-ce qui dit ça ?*

Exemple :

- Lors d'un exposé oral, l'**énonciateur** est la personne qui présente ses idées ;
- Dans un éditorial de journal, c'est l'auteur du texte ;
- Dans un roman, c'est le narrateur ;

Selon ces situations différentes, l'énonciateur peut être réel (personne, auteur, etc.) ou fictif (personnage, narrateur, etc.).

2- LE MESSAGE

De manière générale, l'énonciateur transmet **un message**. Peu importe le type de communication, le message est toujours le sujet de la communication, élément qui fournit une réponse à la question *Qu'est-ce qui est dit ?* Le message, c'est ce qui donne sens à la communication.

3- LE DESTINATAIRE ET LE RECEPTEUR

L'énonciateur communique habituellement son message à une personne ou à un groupe précis. Dans la situation de communication, la personne à qui le message s'adresse est le **destinataire**. Cet élément de la situation de communication permet de répondre à la question *À qui s'adresse le message ?*

Exemple :

- Lors d'un exposé oral, le rôle du **destinataire** est joué par l'ensemble de la classe.
- Lorsqu'un individu écrit une lettre, il s'adresse directement à son destinataire.

Attention : Il peut arriver que la personne qui reçoit le message ne soit pas nécessairement le destinataire. Lorsque c'est le cas, cette personne est le **récepteur**. C'est le cas lorsque quelqu'un envoie une copie d'un courriel à une autre personne que le destinataire. Cette autre personne **reçoit** le message, bien qu'il ne lui ait pas été adressé directement.

4- LE CONTEXTE

Bien souvent, les raisons à la base de la communication vont modifier le type de communication que l'énonciateur va choisir. C'est donc dire que **le contexte** exerce une influence importante, voire majeure, sur la communication.

Il est important de falloir poser certaines questions pour mieux analyser ce contexte :

- *Qu'est-ce qui a donné lieu à la communication ?*
- *Dans quelle situation la communication s'effectue-t-elle ?*
- *Quelle est la relation entre l'énonciateur et le destinataire ?*

C'est également le contexte qui explique certains éléments de la communication, comme la **référence** faite à un moment, à un événement ou à une personne.

Exemple : Si on lit dans une lettre qui nous est adressée « en raison des événements récents que vous connaissez », le contexte d'énonciation devrait nous aider à savoir ce dont il est question précisément.

Chaque société et chaque époque a ses caractéristiques et ses valeurs culturelles propres. Dans une situation de communication, l'émetteur et le lecteur doivent tenir compte de ces marques culturelles. Il est intéressant de savoir que tous les types de valeurs vont influencer le contexte d'énonciation et de réception d'une situation de communication.

Nous signalons que de trop grandes différences entre les valeurs de l'énonciateur et les valeurs du récepteur peuvent créer des *bruits* qui nuisent à la communication.

5- LE CODE

C'est le moyen utilisé pour transmettre le message. La langue française, le joul, l'argot, le code morse et la langue des signes sont autant de codes qu'il est possible d'utiliser.

6- LE CONTACT

Pour installer une véritable situation de communication, il doit y avoir **un contact** entre l'énonciateur et le destinataire. Le destinataire doit savoir que le message s'adresse à lui.

Exemple : Dans un discours politique, les phrases comme « Je m'adresse à tous les Québécois » ou « Français, Françaises » vont créer le contact nécessaire.

• **Les bruits à la communication**

Malheureusement, toute communication n'est pas parfaite et il se peut que certains éléments nuisent à la transmission du message, c'est ce que l'on nomme **les bruits à la communication**. Mais attention un bruit n'est pas nécessairement sonore. Il est vrai que, dans une salle pleine, les bruits ambiants vont nuire à la communication entre deux personnes, mais d'autres sortes de bruits peuvent nuire à la transmission du message :

- L'énonciateur et le destinataire n'utilisent pas le même code ;
- Il n'y a pas de contact entre eux, le destinataire ne connaît pas les éléments auxquels l'énonciateur fait référence ;
- L'énonciateur n'émet pas son message clairement ;
- Le destinataire ne comprend pas le message qu'il reçoit ;

• **La rétroaction (Feedback)**

Il n'y a pas que l'énonciateur qui puisse émettre un message dans une situation de communication. Le destinataire peut fournir **des rétroactions** (positives ou négatives) au sujet du message qu'il a reçu.

Exemple : Le destinataire peut fournir différentes rétroactions :

- Opiner de la tête ;
- Poser des questions ;
- Réagir à l'aide de mimiques faciales
- etc.

• **L'importance du non verbal dans le contact**

Dans une communication orale, ce ne sont pas que les mots choisis qui affectent le sens de la communication. Tout le **non verbal** peut aussi y participer : la posture, l'intonation, le volume, l'accent, les émotions, les gestes, le rythme, le regard, les expressions faciales, etc.

Généralement, ces éléments devraient favoriser la compréhension du message. Il peut arriver, par contre, que le non verbal ne s'accorde pas du tout avec le verbal ; le destinataire voit alors la contradiction entre ce que l'énonciateur dit et ce que son non verbal laisse paraître. Cela peut causer un bruit à la communication.

❖ LES FONCTIONS DU LANGAGE SELON ROMAN JAKOBSON

1- LA FONCTION EXPRESSIVE OU EMOTIVE

L'émetteur au cœur de cette fonction **exprime ses sentiments, ses opinions**. Dans le discours cette fonction se **traduit par des exclamations, des verbes de sentiments ou de jugement, des termes évaluatifs**.

« Ah ! Qu'il fait beau ! »

2- LA FONCTION IMPRESSIVE OU CONATIVE

Elle est centrée sur le récepteur chez qui l'émetteur veut **faire naître des impressions ou des réactions**. Cette fonction se traduit par **l'emploi des marques de la 2nde personne, d'impératif, de tournures interrogatives, d'exclamation...**

« Tu as vu comme il fait beau ? »

3- LA FONCTION REFERENTIELLE

Elle fait **porter le langage sur le référent** (ou contexte) sur lequel il s'agit de **donner des informations** : narration, description, explication... Les **phrases déclaratives** et le **mode indicatif** seront alors privilégiés.

« Il fait beau »

4- LA FONCTION PHATIQUE

La fonction phatique est utilisée pour **rétablir, maintenir ou interrompre le contact physique et psychologique** avec le récepteur. Elle permet aussi de **vérifier le passage physique du message**.

« Bonjour, ça va ? », « Allô », « N'est-ce pas ? »

5- LA FONCTION METALINGUISTIQUE

Quand il faut **donner des informations** sur le code, ses éléments, son fonctionnement comme édicter une règle de grammaire, cette fonction entre en jeu (le préfixe méta- signifie « au dessus » une métalangue est donc un langage qui permet de parler d'une autre langue).

Exemple : *l'expression « il fait beau » signifie que le ciel est bleu et que le soleil brille ».*

6- LA FONCTION POÉTIQUE

L'émetteur peut avoir la volonté de *soigner particulièrement l'esthétique de sa signification*. Cette fonction ne touche pas seulement la poésie, mais aussi les proverbes, les jeux de mots, les slogans*...

Après avoir présenté et expliqué les six fonctions de la communication nous spécifions la fonction phatique, étroitement liée au fond de notre travail de recherche. Cette dernière a pour but de remplir le silence qui est un langage non verbal dans la chaîne parlée au moment de notre communication verbale.

1.3.2. LA COMMUNICATION NON-VERBALE

Il est très difficile de définir la communication non-verbale, et cela est dû à son caractère complexe car elle serait représentée par tout élément entrant dans la composition d'un phénomène communicatif.

La communication disposant de la parole (signes vocaux) pour exprimer une idée, un besoin, un désir, etc. C'est une manière directe et spontanée de s'adresser à l'autre. Ce qui la différencie des autres types de communication humaine dite la communication non verbale.

* Slogan jeu de mots d'une ancienne marque de distributeur : « *Mammouth écrase les prix* ».

CONCLUSION

Si Nous pouvons synthétiser, la communication est en fait un phénomène social reliant un ou plusieurs personnes, fondé sur l'existence d'un besoin sociale, qui englobe divers coins de la vie humaine, et qui suggère des moyens et langage pour le véhiculer.

En fin la communication n'est pas seulement une question d'échange d'informations. Elle implique également une interaction avec d'autres individus, la compréhension de leur mode de vie, de leurs croyances, de leurs valeurs et de leur comportement.

CHAPITRE 2

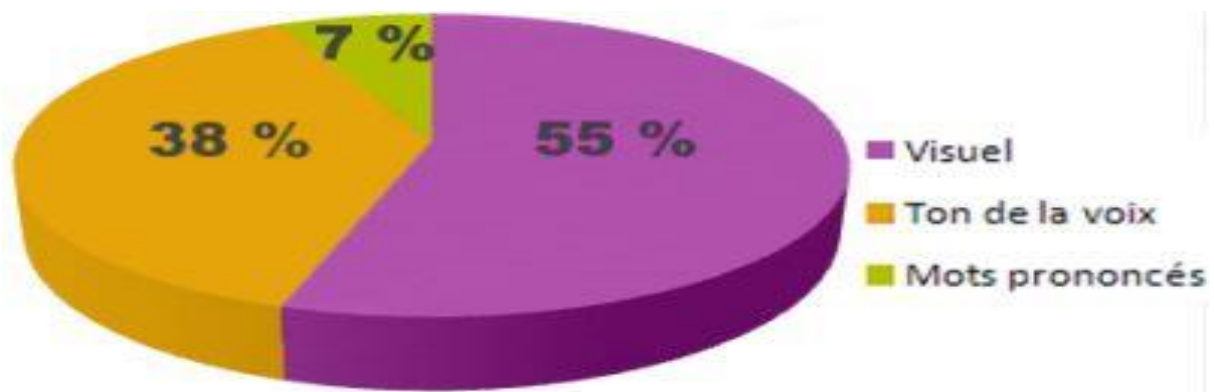
LE LANGAGE CORPOREL

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

Dans tout discours, nous adressons deux messages bien distincts à notre auditoire : le premier par notre voix, le second par notre apparence, notre attitude et nos mouvements. Or, la recherche montre que plus de la moitié des communications humaines se font avec le non dit.

Donc la communication non-verbale est une partie intégrante de la vie quotidienne des interlocuteurs. Croiser les jambes ou même respirer peuvent devenir des discours silencieux et de précieux indices pour qui saura les décoder. Le langage non-verbal dépend aussi de la culture car de grandes différences culturelles existent aussi, ce qui nuit parfois à leur interprétation, engendrant des incompréhensions et parfois des malentendus entre les interlocuteurs.

Les résultats des études **d'A. Mehrabian** ont fait le tour du monde quand il nous fait part des chiffres suivants : **7 % sont faites par les mots, 38 % par l'intonation, et 55 % par les gestes**. Certes, ces pourcentages sont trop exacts, mais les proportions sont tout à fait authentiques



Lorsque le signal émotionnel de ces différents canaux est en conflit, votre interlocuteur fera plus confiance aux indices physiques que les mots que nous utiliserons.

Ce que nous ressentons est bien plus inscrit dans notre communication non verbale que dans les mots que nous utilisons.

2.1. LA REPRESENTATION SEMANTIQUE DU MOT :

Quand nous prenons la parole en public, c'est en principe pour communiquer quelque chose d'important. Pour convaincre, nous devons avoir l'air convaincu, sincère et enthousiaste: nos gestes et expressions doivent confirmer nos arguments. Sinon, nous courons au désastre.

Les personnes à qui nous nous adressons notre discours si elles ne sont pas sûres de notre sérieux et de notre sincérité, elles n'accepteront probablement pas nos arguments. Or,

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

« ce que nous êtes » s'exprimer bien plus dans nos gestes et expressions que dans nos paroles. Tout en nous écoutant, nos auditeurs vont inconsciemment nous observer pour tenter de déterminer si nous :

- Sommes sincère
- Voulons vraiment leur parler
- Sommes sûr de nous et maître de la situation.



Nous allons explorer toutes les différentes façons que nous pourrions utiliser pour être plus influent et plus apprécié des autres grâce à la communication non verbale.

Plusieurs facteurs entrent en jeu quand nous interprétons les sentiments d'une personne qui nous parle :

- **Les repères physiques tels que les expressions faciales, mimique (Les kinésiques)**
- **La posture**
- **Les gestes**
- **Le ton de sa voix**

2.1.1. LES EXPRESSIONS FACIALES

Le visage étant la partie la plus expressive et la plus communicative d'un être humain et la zone du corps la plus chargée de sens. Une expression faciale est définie comme une manifestation visible sur un visage, de l'état d'esprit (émotion, réflexion), de l'activité cognitive, de l'activité physiologique (fatigue, douleur), de la personnalité et de la psychopathologie d'une personne. Des travaux de recherche en psychologie ont démontré que

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

les expressions faciales jouent un rôle prépondérant dans la coordination de la conversation humaine, et ont un impact plus important sur l'auditeur que le contenu textuel ou verbal du message exprimé.

L'expression du visage est l'un des moyens le plus puissant, naturel et immédiat pour un humain de communiquer ses émotions ou intentions. Les premiers travaux sur le domaine sont dus principalement à Darwin qui proposa une théorie évolutionniste sur les expressions du visage.

2.1.1.a. LES TYPES D'EXPRESSIONS FACIALE SELON CHARLES DARWIN

La morphopsychologie intéresse de nombreux scientifiques et ce, depuis bien longtemps : « *L'expression des émotions chez les hommes et les animaux* », par le naturaliste anglais Charles Darwin, est la **première étude scientifique publiée sur le sujet** en 1872 et un des premiers livres incluant des photographies. Ces dernières sont d'ailleurs la source principale des recherches qu'il entreprend ; à noter qu'il s'agit d'une méthode révolutionnaire pour l'époque.



Image extraite du livre « *L'Expression des émotions chez l'homme et les animaux* » par Charles Darwin en 1872

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

Darwin conclut que l'espèce humaine présente six états **émotionnels fondamentaux**: la joie, la surprise, la peur, le dégoût, la colère et la tristesse.



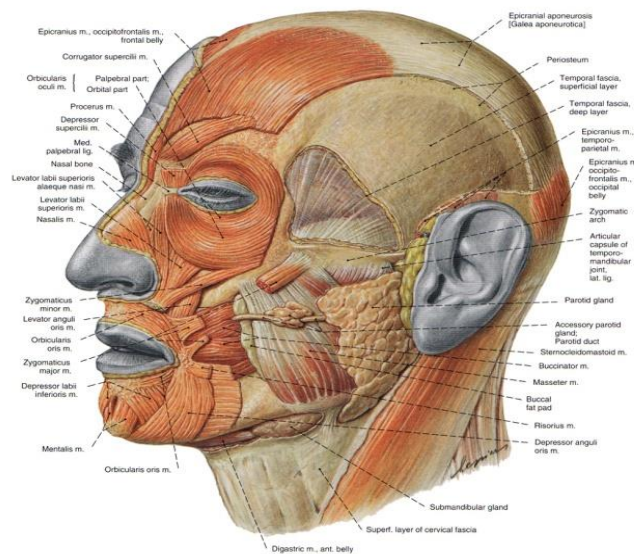
2.1.1.b. LES MICROS EXPRESSIONS

Dans les années 1960, Haggard et Isaacs effectuent des recherches qui les amènent à publier en 1966, une étude sur les micros expressions, traitant des indications de **communication non-verbale entre un thérapeute et son patient**. Celles-ci ne durent qu'une fraction de seconde et indiquent souvent les **sentiments réels** d'une personne.

2.1.1.c. LES EMOTIONS DE BASE SELON PAUL EKMAN

Comme Darwin, le psychologue Paul Ekman, l'un des pionniers de l'étude des expressions faciales, affirme que les **expressions du visage ne sont pas déterminées par la culture**, mais qu'elles sont universelles

Dans les années 1970, Ekman réalise le **Facial Action Coding System (FACS)**, un guide détaillé qui répertorie toutes les expressions du visage : les expressions sont décomposées en mouvements musculaires appelés unités d'action (U.A), auxquelles Ekman a attribué des numéros. Ce guide est un outil de référence en ce qui concerne les mouvements du visage. Il existe **46 unités d'action** en plus de l'unité d'action zéro qui correspond au visage neutre, dénué d'émotion. Il y a au total 10000 expressions différentes mais seules 3000 environ ont une signification.



CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

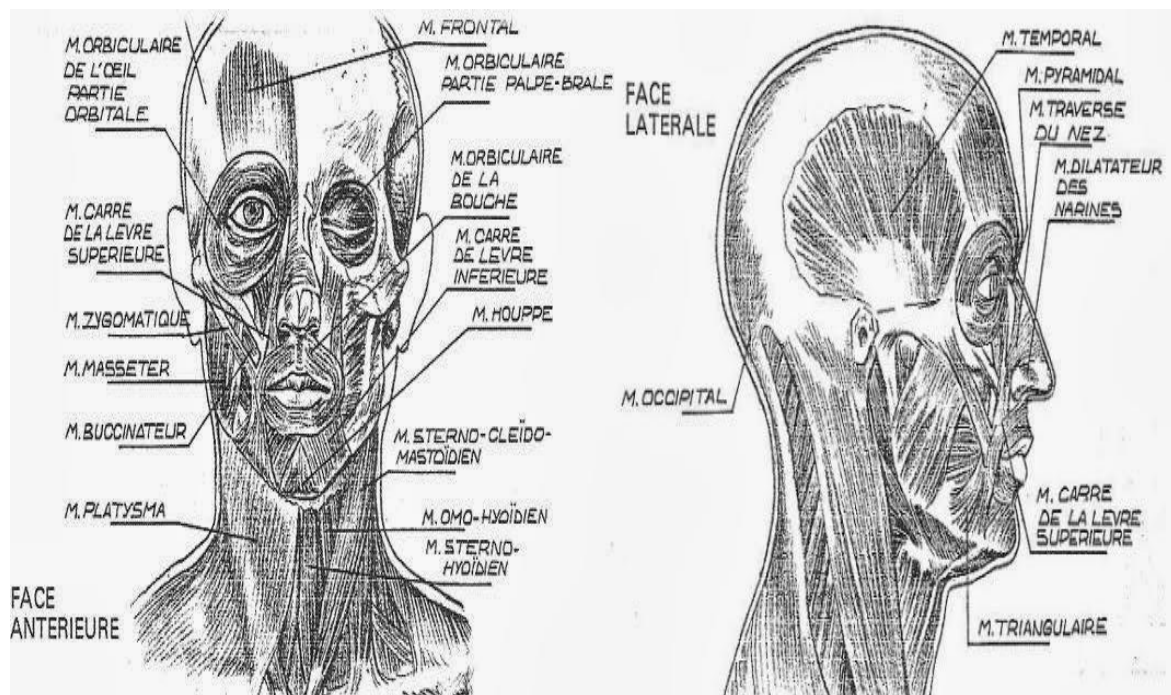


Figure 1 : Représentation et illustration des muscles du visage et du cou (le m. signifie 'muscle')

Ces deux représentations des muscles faciaux et du cou illustrent parfaitement la diversité et la complexité d'une micro-expression. Près de 10 000 expressions faciales sont possibles grâce aux 94 muscles de la tête et aux 85 muscles du cou. La série télévisée *Lie to Me* est basée sur les travaux de Paul Ekman, elle relate l'histoire du Dr Cal Lightman, spécialiste de la détection du mensonge. Il analyse les expressions du visage, de la parole et le langage du corps involontaire, il peut lire un large éventail de sentiments - ressentiments cachés, l'attraction sexuelle, la jalousie... L'équipe du Dr Lightman possède des connaissances importantes sur les micro-expressions ainsi que le FACS : le **F**acial **A**ction **C**oding **S**ystem est un système qui mesure, analyse et code toutes les expressions faciales. Cette méthode a été mise en place par les psychologues Paul Ekman et Wallace Friesen en 1978. Chaque expression du visage est décomposée en unités d'action (AU) afin de classifier les émotions avec le détail des muscles faciaux actionnés (muscles visibles sur la figure 1). Une unité d'action correspond à la contraction ou la détente d'un muscle du visage, c'est une composante observable des mouvements du visage. Ekman et Friesen ont ainsi dressé ce tableau :

Cf : <https://www.pinterest.com>

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

N° AU	Nom de la FACS	Base musculaire
0	Visage neutre	
1	Remontée de la partie interne des sourcils	frontalis (pars medialis)
2	Remontée de la partie externe des sourcils	frontalis (pars lateralis)
4	Abaissement et rapprochement des sourcils	muscle pyramidal , depressor supercilii, corrugator supercilii
5	Ouverture entre la paupière supérieure et les sourcils	Muscle orbiculaire de l'œil
6	Remontée des joues	Muscle orbiculaire de l'œil (pars orbitalis)
7	Tension de la paupière	Muscle orbiculaire de l'œil (pars palpebralis)
8	Lèvres collées	Muscle orbiculaire de la bouche
9	Plissement de la peau du nez vers le haut	Muscle releveur naso-labial
10	Remontée de la partie supérieure de la lèvre	Muscle releveur de la lèvre supérieure
11	Ouverture du nasolabial	Muscle petit zygomatique
12	Étirement du coin des lèvres	Muscle grand zygomatique
13	Étirement et rentrée des lèvres	Muscle élévateur de l'angle de la bouche (également appelé caninus)
14	Plissement externe des lèvres (fossettes)	Muscle buccinateur
15	Abaissement des coins externes des lèvres	Muscle abaisseur de l'angle de la bouche
16	Ouverture de la lèvre inférieure	Muscle abaisseur de la lèvre inférieure
17	Élévation du menton	Muscle mentonnier
18	Froncement central des lèvres	Muscle orbiculaire de la bouche
19	Sortie de la langue	
20	Étirement externe des lèvres	Muscle risorius et muscle peaucier du cou
21	Tension du cou	Muscle peaucier du cou
22	Lèvres en "O"	Muscle orbiculaire de la bouche
23	Tension refermante des lèvres	Muscle orbiculaire de la bouche
24	Lèvres pressées (pincement des lèvres)	Muscle orbiculaire de la bouche
25	Ouverture de la bouche et séparation légère des lèvres	Muscle abaisseur de la lèvre inférieure , ou relaxation du muscle orbiculaire de la bouche
26	Ouverture de la mâchoire	Muscle masséter ; muscle temporal relâché et muscle ptérygoïdien médial
27	Bâillement	Pterygoïdes, muscle digastrique
28	Succion interne des lèvres	Muscle orbiculaire de la bouche
29	Poussée de la mâchoire	
30	Déplacement de côté de la mâchoire	
31	Serrement de la mâchoire	Muscle masséter
32	Morsure des lèvres	
33	Gonflement des joues	
34	Bouffée des joues	
35	Aspiration des joues	
36	Bombement de la langue	
37	Essuyage des lèvres	
38	Dilatation des nasaux	nasalis (pars alaris)
39	Compression des nasaux	nasalis (pars transversa) et depressor septi nasi
41	Abaissement de la glabelle	Mouvement distinct de AU 4: Muscle pyramidal
42	Abaissement interne des sourcils	Mouvement distinct de AU 4: Depressor supercilii
43	Yeux fermés	Relaxation du levator palpebrae superioris
44	Rapprochement des sourcils	Mouvement distinct de AU 4: muscle corrugateur du sourcil
45	Clignotement	Relaxation du levator palpebrae superioris ; contraction du muscle orbiculaire de l'œil (pars palpebralis)
46	Clignement de l'œil	Muscle orbiculaire de l'œil

Tableau 1 : Liste des unités d'action avec la description des actions et les muscles actionnés

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

Emotion	Joie	Tristesse	Surprise	Peur	Colère	Dégoût	Mépris
UA	6+12	1+4+15	1+2+5+26	1+2+4+5+20+26	4+5+7+23	9+15+16	12+14

Tableau 2 : Liste des unités d'action en fonction des émotions

Ekman interprète et donne la signification de chaque AU dans le manuel FACS, un ouvrage de plus de 500 pages. Les zones en rouge sur le schéma ci-dessous permettent de voir quels muscles expriment la joie sur le visage d'un individu :

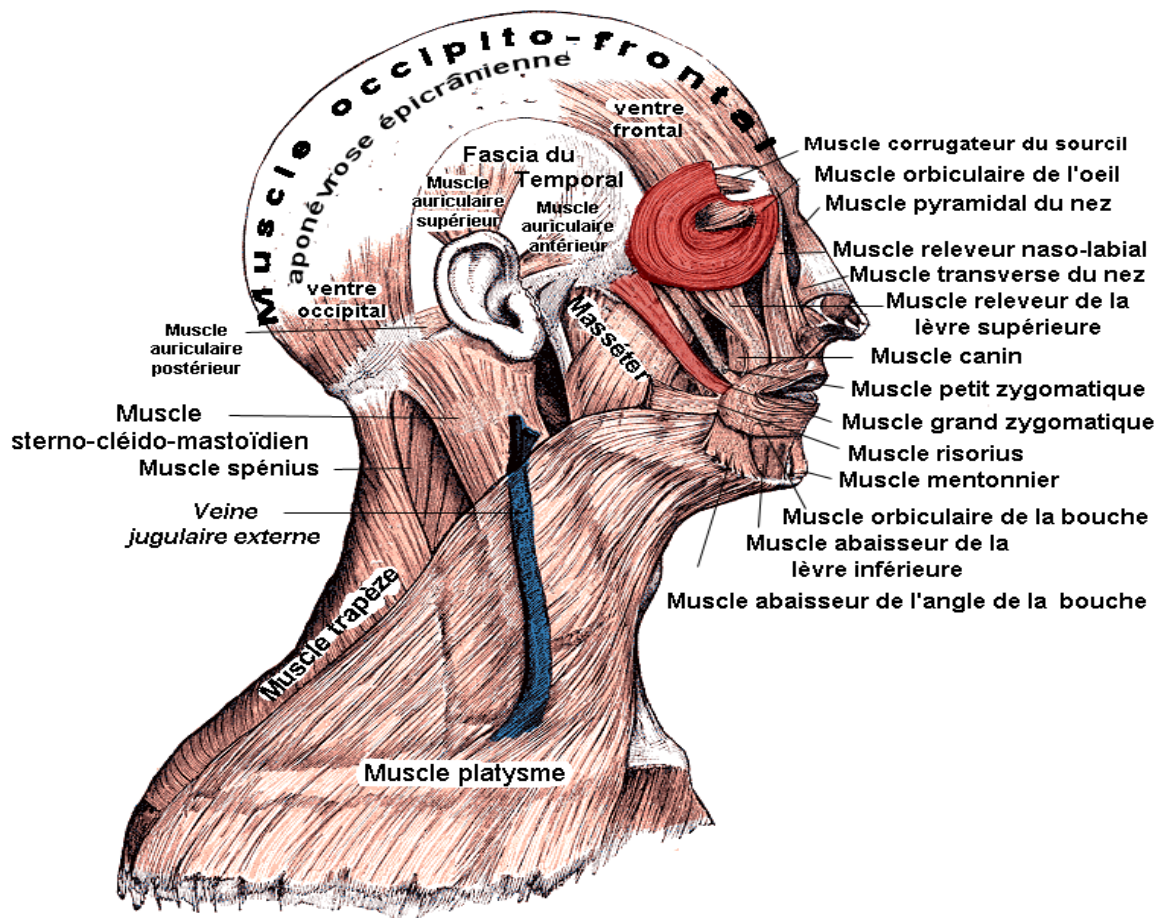


Figure 2 : Marquage en rouge des muscles qui expriment la joie

Un individu triste remonte la partie interne de ses sourcils (*action du frontalis*), abaisse et rapproche ses sourcils (*action du muscle pyramidal*) et abaisse les coins externes de ses lèvres (*action du muscle abaisseur de l'angle de la bouche*). Dans une situation de peur, le sujet remonte la partie interne et externe de ses sourcils (*action du frontalis*), abaisse et rapproche ses sourcils (*action du muscle pyramidal*), laisse une ouverture entre la paupière supérieure et les sourcils (*action du muscle orbiculaire de l'œil*), étire ses lèvres vers l'extérieur (*action du muscle risorius et muscle peaucier du cou*) et ouvre la mâchoire (*action*

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

du muscle masséter, muscle temporal ou muscle orbiculaire de la bouche). Une personne en colère abaisse et rapproche ses sourcils (*action du muscle pyramidal*), laisse une ouverture entre la paupière supérieure et les sourcils (*action du muscle orbiculaire de l'œil*), crée une tension de la paupière (*action du muscle orbiculaire de l'œil*) et une tension refermante des lèvres (*action du muscle orbiculaire de la bouche*) comme on peut le voir sur ce schéma :

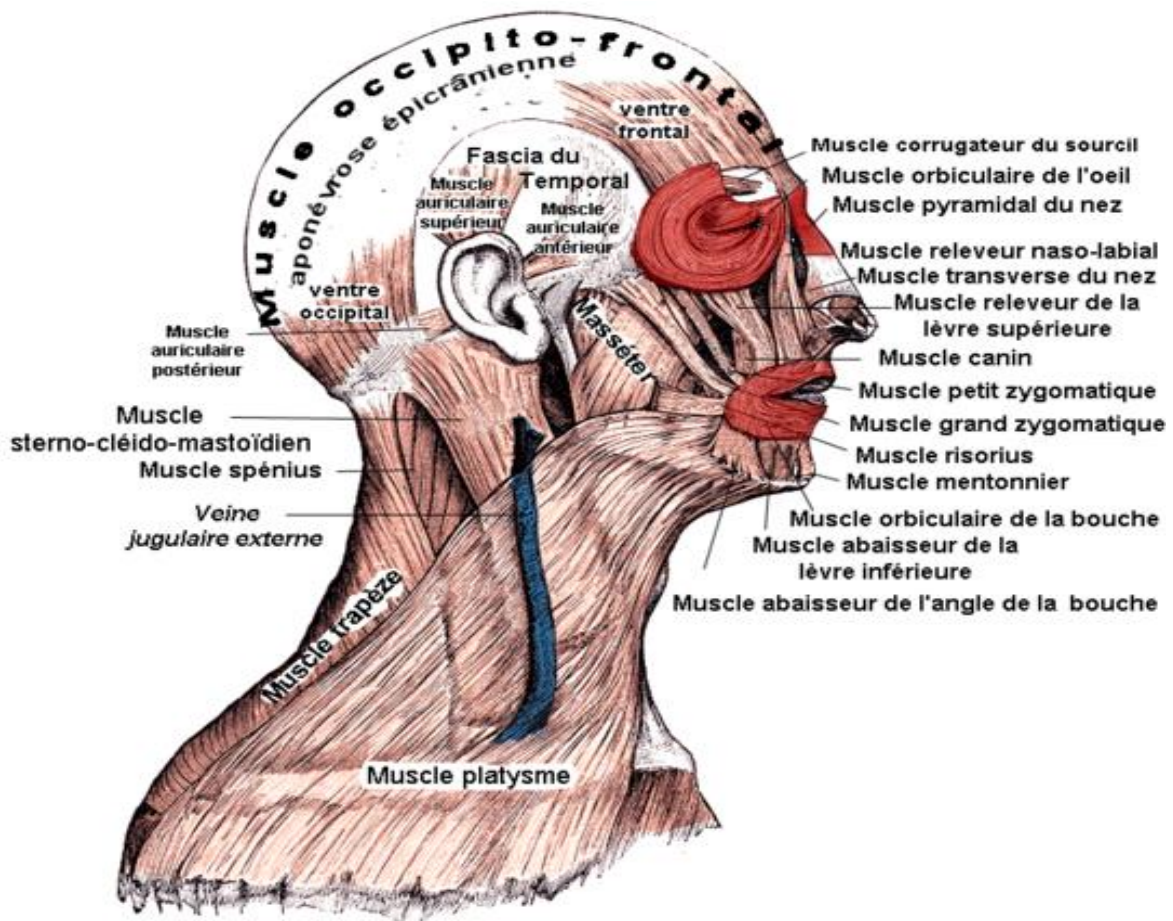
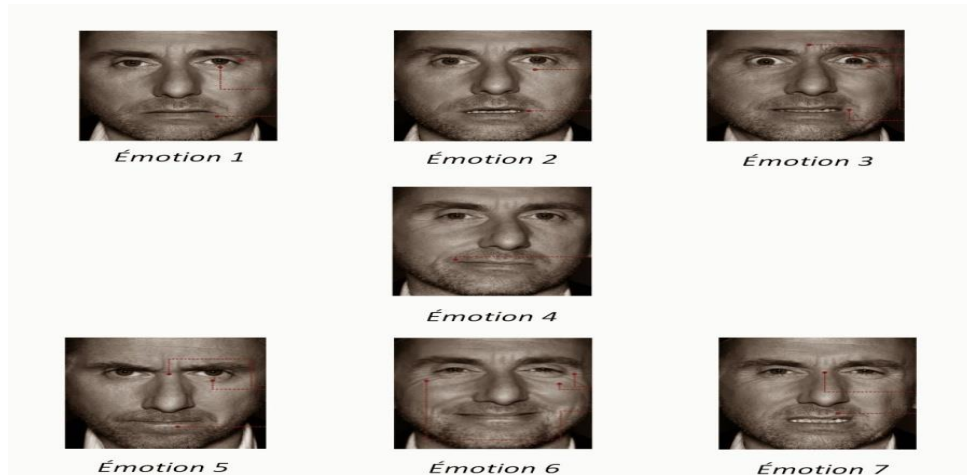


Figure 3 : Marquage en rouge des muscles qui expriment la colère

Détermination des émotions de Dr Cal Lightman, héros de la série *Lie to Me*, dans l'ordre des émotions : Tristesse, surprise, peur, mépris, colère, joie, dégoût.



Nous cherchons tous des indices sur le visage des autres. Chaque émotion a ses propres caractéristiques qui suivent naturellement les émotions physiologiques qui rendent l'interprétation de ces émotions indépendante du contexte culturel. Ceci est profondément différent de notre interprétation des gestes, qui dans certains cas sont très spécifiques d'une culture à l'autre.

2.1.2. LE VISAGE

2.1.2.a. LE VISAGE QUI PROJETTE DE LA FORCE

Si nous comparons l'expression faciale de trois émotions — la colère, le dégoût, et le bonheur — nous remarquerons une cohérence entre ces trois expressions :

Le front est abaissé pour la colère et le dégoût, mais pas pour le bonheur. La bouche est différente, mais pour les trois émotions, et la paupière inférieure est légèrement fléchie vers le haut.



Clint Eastwood est sans aucun doute l'un des saints patrons de ce type d'expression et de la communication non verbale au niveau du visage.

2.1.2.b. LE VISAGE QUI PROJETTE LA CHALEUR

La façon principale de projeter la chaleur est à travers le sourire.

Des normes culturelles quant au sourire peuvent différer, mais cela reste une forme universelle d'expression.

Nous attribuons toute sorte de bonnes choses aux gens qui nous sourient, tels que le bonheur, l'attraction, la sociabilité, le succès et bien d'autres. Quand quelqu'un nous sourit, notre cerveau se souvient de ce que nous ressentez quand nous portez cette expression, et cela nous rend heureux de nous souvenir de ce sentiment. **Nous avons tendance à aimer les personnes qui nous sourient, car elles nous font sentir bien.**



Le vrai sourire, parfois appelé le *sourire de Duchenne*, utilise à la fois les zygomatiques et le muscle orbiculaire autour des yeux.

Des recherches ont démontré que les personnes qui de manière continue simulent le sourire, dégagent non seulement un manque d'authenticité, mais également du stress.

Nous percevons plus de chaleur d'un long sourire que d'un sourire bref, mais également, nous percevons le faux sourire quand quelqu'un maintient la large partie du sourire trop longtemps.

2.1.2.c. LE CONTACT VISUEL

Le contact visuel est une manière primordiale pour transmettre la chaleur.

Un vrai contact visuel est également critique pour projeter de la force.

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

Les personnes dominantes font généralement beaucoup de contact visuel qui peut parfois paraître extrêmement agressif.

Nous interprétons également le manque de contact visuel comme un signe que la personne ne partage pas le moment présent avec nous.

Nous sommes capables de détecter la nervosité et la crainte dans les personnes qui ne sont pas à l'aise avec le contact visuel.

2.1.3. LES MIMIQUES

Lire dans un visage est bien souvent peu difficile. Les sentiments tels que la joie, le deuil ou la tristesse, le dégoût, la colère ou l'ennui sont faciles à identifier ; en effet, ils sont fréquemment accompagnés par d'autres signaux corporels, en particulier dans le domaine du gestuel, si l'on fait abstraction du langage.

Cependant, même si la plupart des éléments de mimique d'une personne sont généralement interprétés instinctivement correctement, cette interprétation reste définitivement subjective. Néanmoins, c'est surtout dans les entretiens importants qu'il s'agit d'observer les signaux exprimés par la mimique de votre interlocuteur. En effet, alors qu'on aura oublié depuis longtemps ce que nous avez dit « à l'époque », on se souviendra toujours de l'expression de votre visage lorsque nous êtes entré dans la pièce ou le bureau.



La mimique	
Exemples négatifs	Signal donné
Nez qui se fronce	Insécurité
Froncement du front	Auditeur pensif, songeur, voire réprobateur

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

Rétrécissement des pupilles	Tension, scepticisme
Battements très fréquents des paupières	Insécurité
Sourcils relevés	Etonnement ou même scepticisme
Bouche ouverte	Etonnement
Lèvres serrées	Tension intérieure
Yeux/regard fuyants	Gêne ou même désintérêt
Pincer les narines	Dégoût
Avancer la lèvre inférieure	Incrédulité ou même scepticisme
Lever les yeux au ciel	Incrédulité ou même scepticisme
Bâiller	L'auditeur s'ennuie, montre son désintérêt
Fixer du regard	Arrogance, prétention
Traits du visage pétrifiés	Refus, accroissement de la distance sociale
Relever un seul sourcil	Incrédulité
Exemples positifs	Signal donné
Garder le contact avec les yeux	Intérêt
« Léger » sourire dans les yeux	Ouverture d'esprit, amabilité
Pupilles des yeux élargies (= grands yeux)	Intérêt, amabilité, ouverture d'esprit
Relever les paupières	Ouverture d'esprit, calme
Regard concentré qui ne fixe pas	Intérêt
Coins de la bouche décontractés	Calme, sérénité
Bouche fermée, souriante	Sympathie, ouverture d'esprit
Coins de la bouche relevés	Amabilité, ouverture d'esprit
Front lisse	Amabilité, ouverture d'esprit

- LA VOIX

Dans la communication, **la voix transmet également un large spectre de sentiment.**

Notre capacité à identifier les émotions dans la voix a été bien comprise depuis des décennies.

Des études ont démontré que nous entendons le sourire dans la voix à travers le téléphone, et nous imaginons ce sourire sur le visage de la personne.

Nous pouvons également entendre la nervosité dans la voix.

Les éléments de base de la voix sont la hauteur, le volume, la vitesse et le ton.

La hauteur se réfère à comment une note paraît haute ou basse dans la voix d'une personne.

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

Pour les hommes, avoir une voix grave peut projeter une attitude de dominance parmi d'autres hommes et d'attractions parmi les femmes.

Le volume est généralement lié avec la force. **De la douceur dans la voix signale soit de la compassion ou de la timidité.**

La vitesse à laquelle une personne parle est plus que la mesure du nombre de mots par seconde, car il inclut également l'utilisation de période de silence, de pause et de la fluidité di discours.

La vitesse d'expression en elle-même ne projette pas nécessairement de la force ou de la chaleur. **Par contre, adopter une vitesse lente pour délivrer des points importants est extrêmement efficace.**

Il n'existe pas réellement une combinaison parfaite de tous ces éléments. La meilleure approche dépend de la quantité de force ou de chaleur que requiert la situation.

2.1.4. LA POSTURE

Le langage corporel comprend aussi la posture un élément de la communication non-verbale, une sorte de code avec lequel nous émettons des signaux et exprimons nos attitudes et émotions.

La posture et ce qu'elle traduit - exemples	
Exemples négatifs	Signal donné
Debout, jambes écartées	Arrogance, mécontentement Allures de fanfaron
Mains sur les hanches	Mécontentement, provocation agressive Allures de fanfaron
Epaules tombantes	Tristesse, abattement, découragement
S'adosser au mur de bureau, un pied par terre et l'autre jambe pliée avec le pied contre le mur	Arrogance, dédain et manque d'assurance
Jambes et pieds serrés l'un contre l'autre, dos tendu de façon peu naturelle, bras et mains crispés le long du corps	Discipline exagérée, soumission La personne cache-t-elle quelque chose derrière cette « façade » ?
Position assise (très) décontractée	Arrogance, manque d'intérêt
S'asseoir sur le rebord avant du siège	Manque d'assurance, tension
Tourner le haut du corps vers le côté (se détourner de l'interlocuteur)	Arrogance, manque d'intérêt, refus
S'adosser	Refus, créer une distance
S'enlacer avec les bras	Refus, repli sur soi
Se tenir le buste avec les bras croisés	Repli sur soi, refus de proximité
« Enlacer » les chevilles « autour » des pieds de chaise	Manque d'assurance, tension
Balancer un pied ou une jambe	Nervosité, manque d'intérêt

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

Jouer avec une mèche de cheveux	Nervosité, gêne
Changer constamment de jambe d'appui pendant l'entretien (debout)	La personne n'a pas encore de position bien définie, manque de certitude
Démarche à petits pas (par rapport à la taille de la personne)	Pédanterie Besoin de vérifier chaque petit détail

Exemples positifs	Signal donné
Debout ou assis, posture bien droite	Sécurité
Bon contact au sol, pieds légèrement « ouverts », colonne vertébrale et tête bien droites, épaules légèrement vers l'arrière, sans tension	Assurance, sans être arrogant Prestance, allure sûre Ouverture d'esprit
Rapprochement du buste	Approbation
Reproduire le comportement de l'interlocuteur	Approbation, intérêt pour autrui (empathie)
Tête légèrement inclinée	Concentration sur l'interlocuteur
Démarche dynamique	« Ressort », motivation, élan
Démarche à grands pas (par rapport à la taille de la personne)	Ardeur à l'action, dynamisme Considère la vie comme un tout dans lequel les détails ont peu d'importance
Buste légèrement penché vers l'avant	Intérêt, ouverture d'esprit, concentration
Tête droite et menton légèrement relevé	Intérêt, ouverture d'esprit

- LE STYLE

Si nous dégagez suffisamment de confiance en nous, nous pouvez être à la mode quel que soit ce que nous portez.

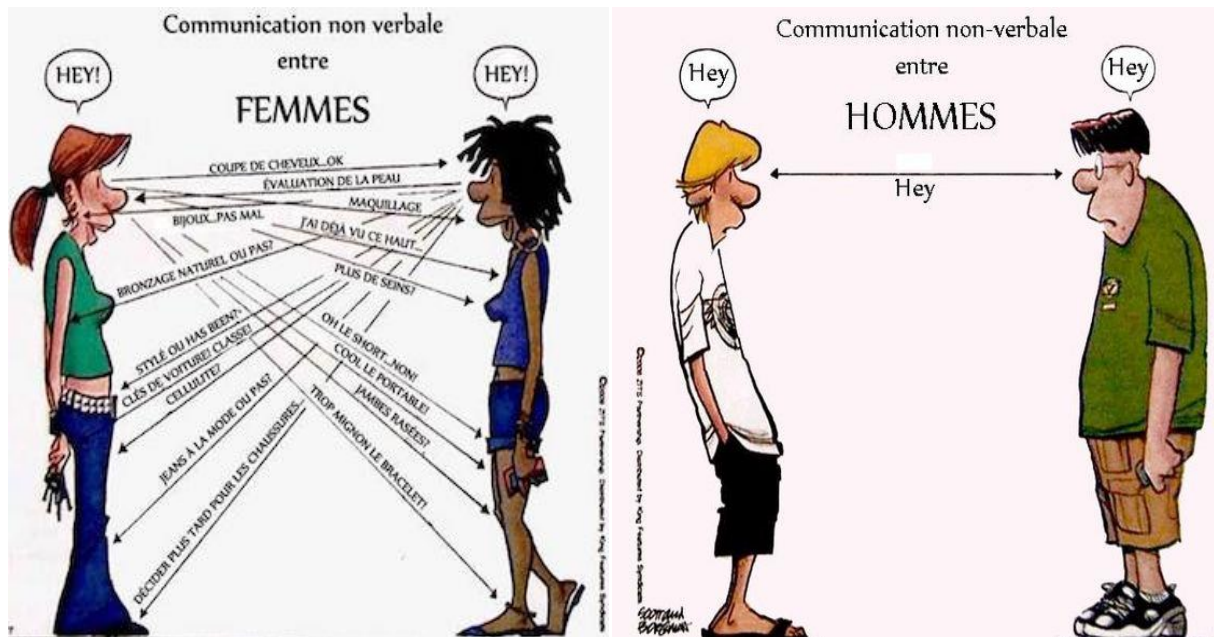
En même temps, lorsque nous partez le bon vêtement pour la bonne occasion, cela nous fera sentir prêt à affronter n'importe quel défi qui se mettra sur votre chemin.

Une étude a démontré que le simple fait de porter une veste blanche de laboratoire rend les personnes plus scientifiquement rigoureuses à un point tel qu'elles font moins d'erreurs à un test d'attention.

Mais si au contraire, ces mêmes personnes sont invitées à porter une salopette de peintre, les résultats ne sont pas améliorés.

Parce que les personnes choisissent ce qu'elles portent, le style est une réflexion de leur caractère.

Quand les autres remarquent votre apparence, ils effectuent une association entre votre style personnel et votre personnalité.



Le style peut faire paraître certaines personnes comme peu profondes, artificiel, ou indigne de considération, mais il existe des tonnes de preuves que le style joue un rôle important lorsque nous jugeons la force ou la chaleur d'une personne.

Le style a toujours été lié avec un certain niveau de classe et de statuts.

Porter des bijoux, ou des vêtements de grands couturiers est une manière de projeter de la force.

Nous utilisons tous notre style comme une manière de signaler notre appartenance à un groupe ou une tribu.

Nous avons développé des facultés à reconnaître les personnes de notre groupe parmi la foule.

2.1.5. LE GESTUEL

Les gestes - on entend par là les positions et mouvements des mains et des bras, des jambes et des pieds, etc. - soulignent ce qui est dit et quelquefois aussi ce que l'on entend. Lorsque le gestuel est en adéquation parfaite avec la parole, la personne rayonne l'authenticité, et c'est bien cela qui importe : non seulement dans les contacts décisifs, comme par exemple les entretiens d'embauche, de notation ou de critique, mais aussi dans les présentations ou exposés ou également dans les négociations de vente.

2.1.5.a. COMMUNIQUER PAR LES GESTES

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

Certains gestes servent en premier lieu à communiquer, c'est-à-dire que l'émetteur veut susciter une réaction de la part d'une autre personne ou d'un public. Exemple : tout le monde connaît le geste que l'on fait de la main pour demander à une personne de se rapprocher. Et lorsqu'un enfant a fait une bêtise, l'adulte lui montre du mouvement de son index qu'il n'est pas content.

Les gestes peuvent également être une réaction à ce qu'une autre personne a dit : si nous avons du mal à comprendre l'orateur, nous mettons démonstrativement une main derrière votre oreille pour lui demander sans parole de parler plus fort. Et si je ne suis pas d'accord avec ce que mon interlocuteur me dit, je fais bouger mon index de droite à gauche et inversement pour lui faire comprendre que je suis d'un avis différent. Mais attention : n'abusez pas de ce genre de gestes, cela fait un effet peu sympathique.

Attention à l'étranger : Dans l'un ou l'autre pays, les gestes peuvent avoir des significations différentes. Nous nous souvenons tous du conseil suivant : dans un pays arabe, il ne faut jamais montrer sa semelle de chaussure, c'est une grave offense à l'égard des personnes assises en face.

Le gestuel	
Exemples négatifs	Signal donné
Tambouriner des doigts sur la table	Manque d'assurance, tension
Former un toit pointu avec les mains dirigé vers / sur l'interlocuteur	Manque d'assurance et hostilité
Croiser les mains sur la poitrine ou croiser les bras	Manque d'assurance, forte tension, repli sur soi-même
Jambes croisées, un pied qui fait des mouvements répétés vers le haut et le bas	Nervosité, impatience
Mettre relativement longtemps les mains derrière le dos	Comportement rigide, manque d'assurance
Gesticuler	Manque de sérénité, manque d'assurance, peu factuel
Faire des moulinets de bras dans une petite salle / pièce	Comportement exagéré, gênant
Gestes avec la paume de la main cachée ou fermée	Effet négatif, comme si l'émetteur avait quelque chose à cacher
Montrer du doigt vers l'interlocuteur	Agressivité
Lever le doigt d'un air menaçant	Arrogance
Se cramponner au pupitre de l'orateur	Manque d'assurance
Se frotter assez longtemps les	Manque de sérénité, manque d'assurance

CHAPITRE 2 : LE LANGAGE CORPOREL

mains (à moins d'avoir très froid)	
Se tenir le menton de la main	Scepticisme
Passer plusieurs fois l'index sur la lèvre supérieure	Comportement songeur, scepticisme
Mains à hauteur d'épaule, paumes tournées vers l'extérieur faisant un mouvement « qui pousse »	Hostilité
Mains jointes, bouts des doigts qui se touchent	Arrogance
Se gratter la tête	Perplexité, embarras, manque d'assurance
Exemples positifs	Signal donné
Mouvements des bras au-dessus de la taille	Assurance
Tenir les bras entre la ceinture et le nombre et joindre les mains de manière relaxée	Assurance, sérénité (bonne « position de départ » entre les différents gestes)
Mains ouvertes, paumes visibles	Ouverture d'esprit
Faire de « grands gestes » dans une grande salle	Peut dans certains cas souligner ce qui est dit
Mains ouvertes (paumes visibles) qui font un léger geste en partant du corps	Invitation
Mouvements des mains et/ou bras qui « partent du corps » de la personne qui parle	Franchise, chaleur humaine
Mains jointes et bougeant légèrement dans le sens vertical	Expression d'une requête
Mains à hauteur de la poitrine, paumes tournées vers le haut et légèrement vers le côté	Expression d'une question
Se frotter le menton	Comportement songeur et satisfaction



2.2. DECRYPTER LE LANGAGE CORPOREL AVEC LA DISCIPLINE SYNERGOLOGIE

2.1. LA SYNERGOLOGIE

Le mot "**synergologie**" a été formé à partir des préfixes sun (être ensemble), ergo (actif), logos (discours) Etymologiquement être actifs en situation de production de discours.

La Synergologie est une discipline dont l'objet est de mieux décrypter le fonctionnement de l'esprit humain à partir de son **langage corporel**, afin d'offrir la communication la mieux adaptée. Elle est ancrée dans un champ pluridisciplinaire au carrefour des neurosciences et des sciences de la communication.

La Synergologie ou **langage des gestes**, met en œuvre une méthode de classification de l'information non verbale. Du point de vue du **Synergologue**, le cerveau et le corps sont une entité unique, qui constitue l'être humain.

Décoder le corps c'est décoder le cerveau, observer le corps agissant, c'est observer l'esprit en mouvement. A partir de cette constatation, est né le projet synergologique constitutif de la discipline.

L'objectif est ambitieux mais les possibilités d'observation sont sans limites. En fait la seule limite réside dans la capacité de l'esprit humain à se décrire en fonctionnement, la capacité de l'esprit humain à se concevoir.

2.2. L'OBJET DE LA SYNERGOLOGIE EST LE LANGAGE CORPOREL

Cet objet d'étude possède un certain nombre d'avantages comparativement à d'autres objets scientifiques propres aux sciences humaines. Il existe en dehors de toute construction. Il se promène dans la rue ! Il n'oblige pas à instaurer des pré-requis comme nous pourrions avoir à le faire avec un fait social total, comme le don par exemple en anthropologie ou l'identité de la psyché par exemple en psychologie.

CONCLUSION

Dans un monde qui se veut être celui de la communication, nous sommes loin d'être performants; pourtant la diversité des approches pour communiquer à l'oral et les ouvrages sur le sujet ne manquent pas. Mais la notion communiquer, c'est aller au-delà, c'est mettre en commun. C'est partager.

La communication non verbale repose sur le langage corporel dans son ensemble : gestes, postures, expressions du corps, mais aussi du visage, ou manifestations physiologiques. Mais cette notion ne s'arrête pas seulement au corps en lui-même. Il existe de nombreux signes dits non verbaux, utilisés par la communication non verbale : les tenues vestimentaires, la façon de se maquiller et de se coiffer, l'élocution, le ton de la voix... Elle permet bien souvent, après analyse, d'établir des vérités, de trouver chez son interlocuteur des traits comportementaux, qui ne sont pas exprimés par la parole.

Chaque pays, chaque peuple se distingue par une histoire, une culture, des rites et des coutumes, une religion parfois, qui conditionne son langage, mais aussi sa gestuelle. Un véritable « code de conduite identitaire » s'instaure alors et donne naissance à des gestes parfois compris dans un seul pays ou une seule région. De la même manière, un élément de langage corporel peut exister dans deux pays distincts et revêtir une signification totalement différente d'une contrée à l'autre.

PARTIE PRATIQUE

Dans cette partie pratique nous allons présenter quelques extraits actionner qui présentent des scènes non verbale, des scènes seulement avec le gestuel et le mouvement corporel dont nous pouvons distinguer et comprendre notre histoire.

Et quelques démonstrations que nous pouvons trouver dans la chaine Youtube qui présente aussi les secrets de la communication non verbale.

1. BANDES DESSINS ANIMES

1.1. SHAUN THE SHEEP

A-Présentation de corpus

Shaun est un mouton malicieux à la vie monotone. Ce rythme imposé ne lui convient plus et il décide d'élaborer un plan pour endormir le Fermier. Contre toute attente, son plan dérape et le berger est envoyé à la grande ville par mégarde.

Accompagné de son fidèle troupeau, Shaun n'aura plus d'autre choix que d'aller le chercher. Ils devront alors surmonter un grand nombre de péripéties et de dangers, comme le terrible Trumper, responsable de fourrière sillonnant les rues à la recherche d'animaux errants, pour arriver à leur fin...

Réalisateurs : Richard Starzak, Mark Burton

Royaume-Uni, Aardman Studios

2015, 85 min, tous publics



Image capté 1

<https://www.annecy.org/programme/fiche:rdv-200000301701>



Image capturé n 2



Image capturé n 3



Image capturé n 4



Image capturé n 5

B- Descriptions de corpus :

Shaun de sheep dessin animé réalisé avec la pâte à modeler. Marquer un grand succès, aimé par les grands et les petits. Le plus beau dans cette série c'est l'environnement et le déroulement de l'histoire juste avec leurs mouvements, leurs postures, leurs mimiques le temps l'espace, etc. nous pouvons avoir une compréhension totale sans être gêné par l'absence de la communication verbale.

1.2. PAT ET MAT

A- Présentation de corpus :

Ce sont les aventures de deux petits bricoleurs, qui même quand tout est perdu, trouvent toujours une solution et ils en sont toujours satisfaits.

Pat et Mat est une série télévisée d'animation en volume tchèque en 117 épisodes, créée par Lubomír Beneš et Vladimír Jiránek et diffusée depuis **1976**.



B- Description de corpus

Les oranges pressées :

Rien de tel qu'un bon jus d'orange bien frais pour démarrer la journée ! Mais encore faut-il construire l'appareil parfait pour presser les oranges. - Résumé : Pat achète une machine à extraire du jus d'oranges. Mat achète les filets d'oranges. Ils essaient la machine, mais ils ne pensent pas à couper l'orange en deux. Mat joue avec les oranges tandis que Pat démonte la machine. Ils essaient d'avoir du jus en pressant l'orange entre de serre-joints ou en

introduisant un robinet. Cela ne marche pas. Pat découpe le fond d'une armoire pour faire une nouvelle machine. Cette fois, il pense à couper l'orange, mais il n'a pas de couteau. Ils essaient un hachoir, une scie circulaire (attention les doigts !). Ils rajoutent une gouttière et un couteau dans la machine et ils peuvent remplir un verre avec le jus. Mais, il n'y a plus d'orange ! Ils prennent une boîte en carton de jus d'orange : cela marche, mais il y a des fuites!



2. ILLUSTRATIONS DES GESTES QUI VAUT MILLE MOTS

- Mike Wells photographie un enfant touché par la famine tenant la main d'un missionnaire



- *Le racisme exprimé implicitement*



- les micros-expressions sont importante nous pouvons connaître les émotions des gens un grand secours lors de la détection de mensonges.



- l'homme en photo : Je suis en colère parce que j'ai peur. Aidez-moi à me sentir en sécurité et je serai moins en colère

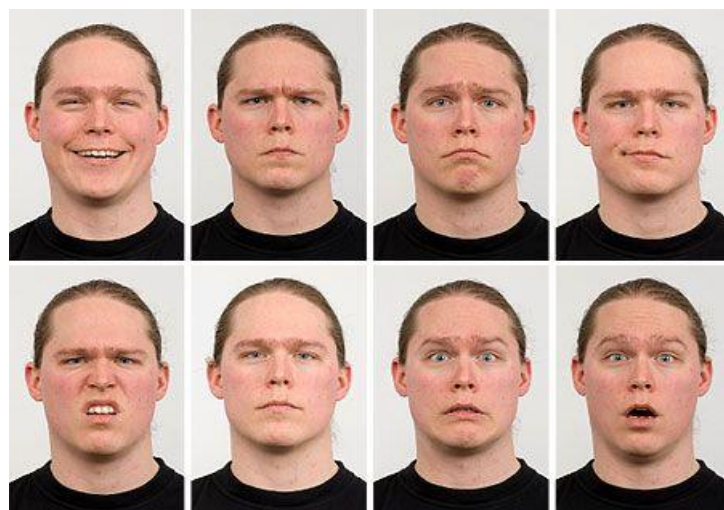


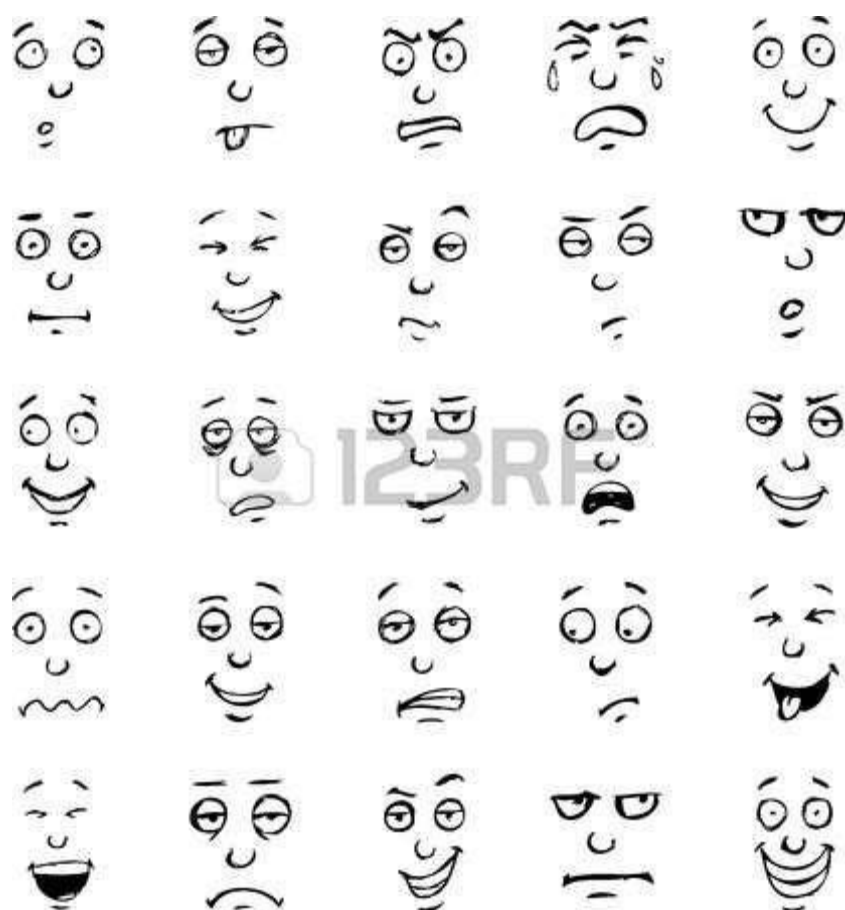
- Vieille femme, dame, expression inestimable, expressive, puissante, intense, lignes de vie, rides, âgée, portrait



Le geste par adjonction à l'icône, peut nous donner une réflexion sur l'état de la personne et par voies de conséquence rédiger un sentiment une intention non verbal ayant toute sa forme et charge sémantique.

- **Expressions facial**





- **LES MIMES :**

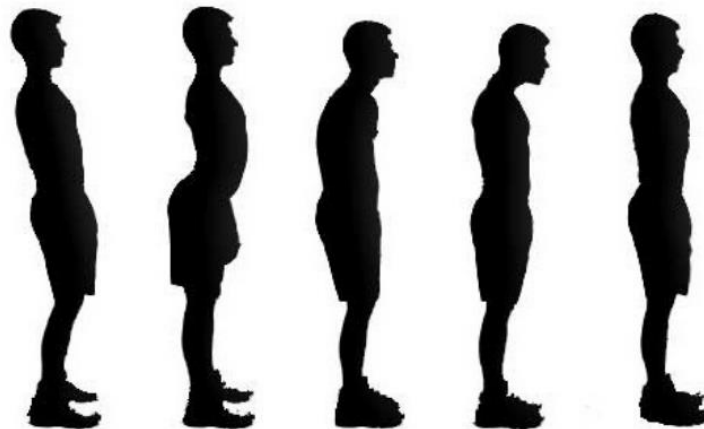
Un mime est un acteur qui joue des rôles muets, sans masque. Le mime est un genre théâtral dont les expressions principales sont l'attitude et le geste. Il consiste à représenter un récit évocateur interprété par l'imaginaire du spectateur qui le reçoit.

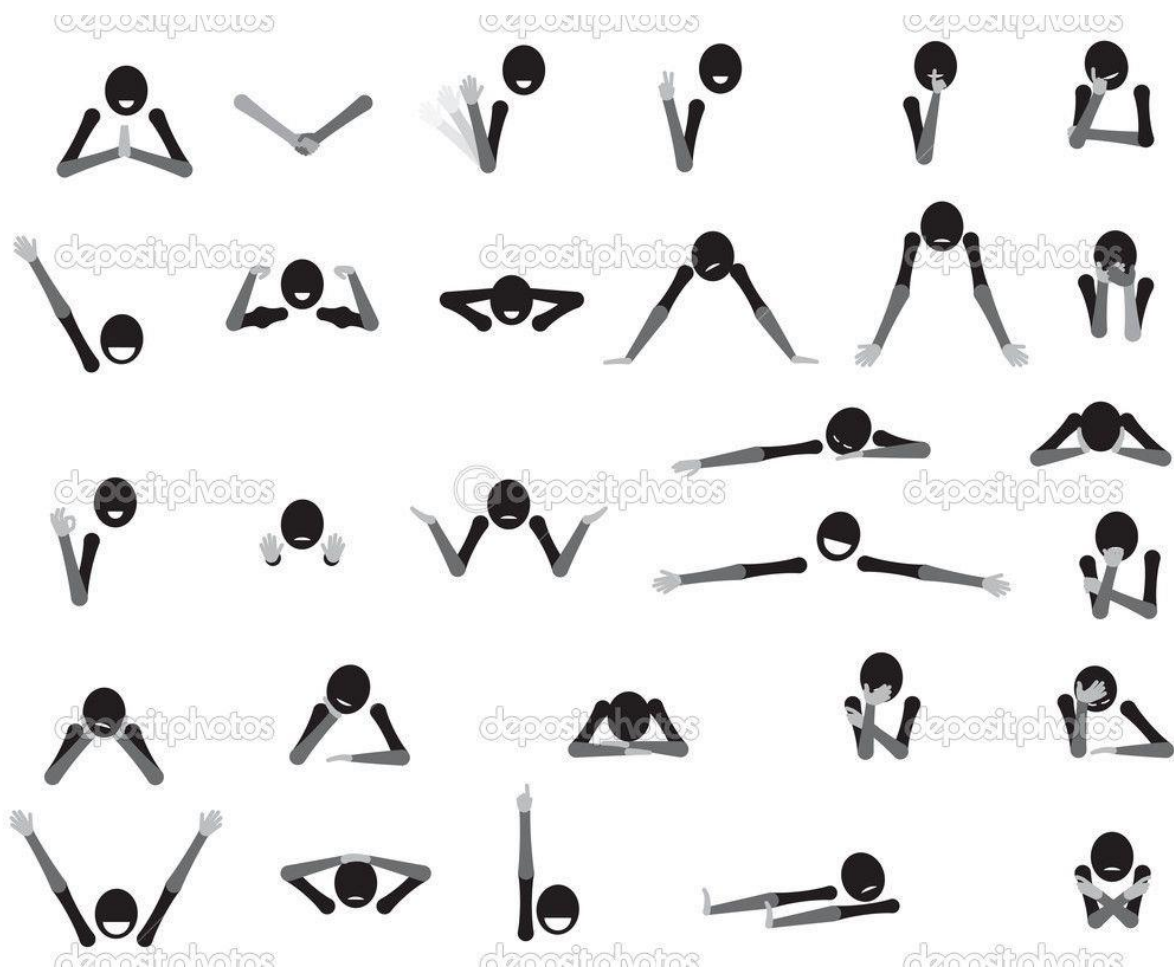




- **LA POSTURE :**

La posture et la distance observée entre deux personnes traduisent des rapports tout à fait différents : dans la vie privée, une grande proximité peut par exemple exprimer intimité et tendresse, dans la vie professionnelle une position assise par trop décontractée, voire vautrée dans un fauteuil, les jambes largement écartées, signifie arrogance, manque d'intérêt, dédain et/ou ennui.





Les postures



Posture en contraction



Posture en extension



Posture en approche

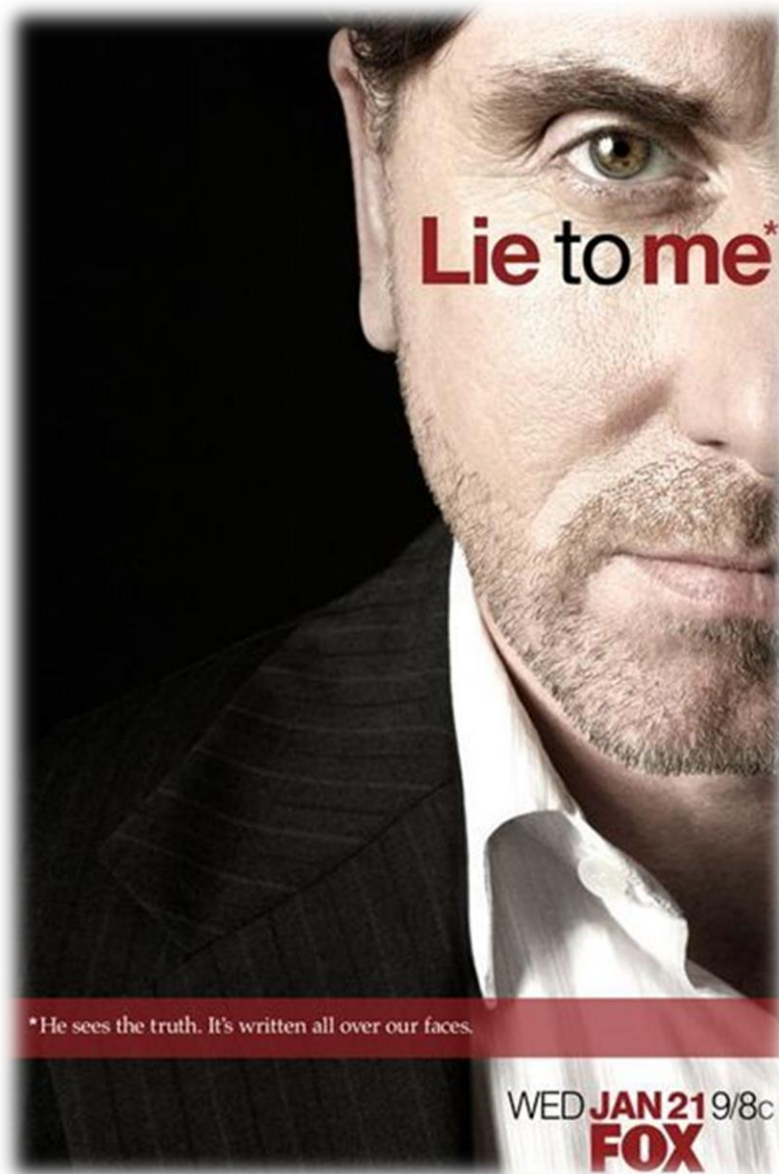


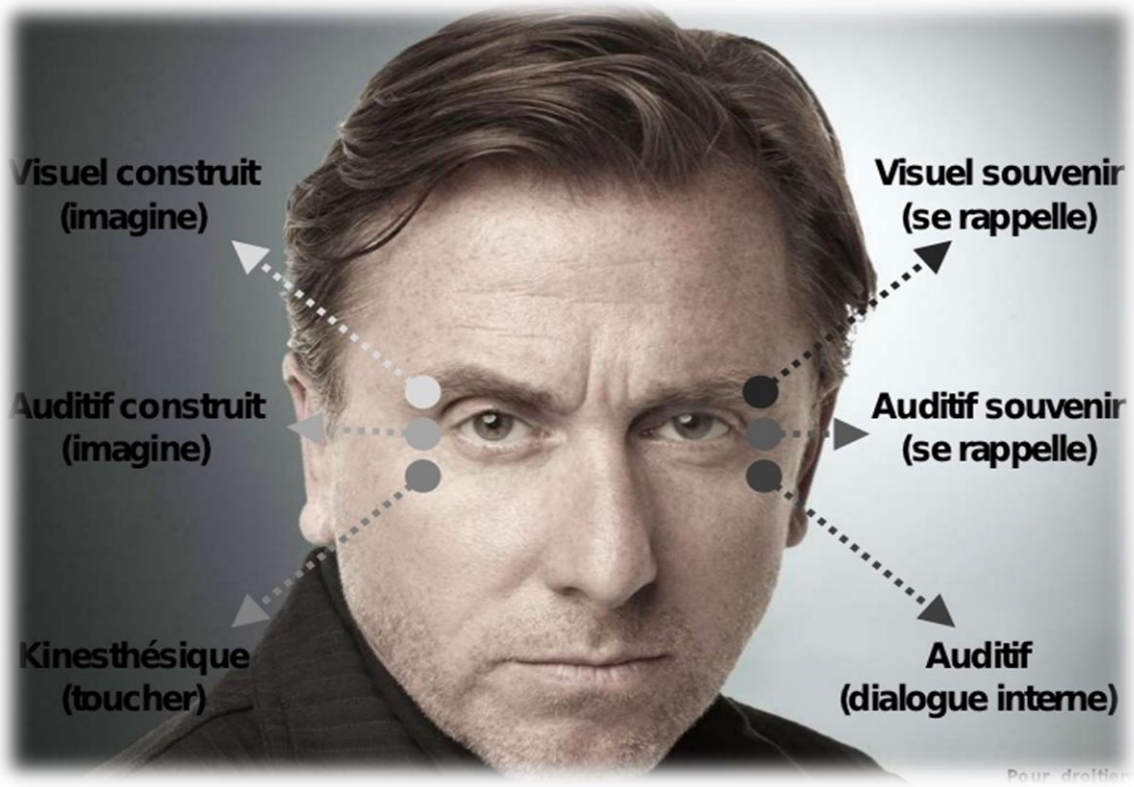
Posture en rejet

3. SERIES

1/ Présentation de corpus

Le Dr Cal Lightman est un scientifique spécialisé dans la détection du mensonge. Qui que vous soyez, il sait si vous dites ou non la vérité... Véritable détecteur de mensonges fait homme, il sait décrypter sur un visage, dans une attitude ou au son d'une voix, la fausseté et le secret. Cette extraordinaire aptitude l'aide tout particulièrement dans les enquêtes criminelles qu'il résout au sein de son agence de détectives privés. Mais, dans sa vie privée, c'est une toute autre histoire...





2/ Présentation de corpus : Le mentaliste.

Un mentaliste utilise ses dons d'observation pour résoudre des crimes en tant que consultant pour la police. Une façon pour lui contribuer à la justice et de démasquer le mystérieux tueur en série qui a assassiné son épouse et sa fille.



CONCLUSION

La communication non verbale, le gestuel est d'ailleurs le plus vieux langage du monde et le meilleur moyen de se faire comprendre si on ne parle pas la même langue. Avec le geste que notre corps va refléter implicitement, inconsciemment durant une interaction verbale, peut signifier mille mots sans que nous le prononcâmes. Le plus important dans une situation de communication le langage verbal et corporel doit nous appartenir. Si les mots que vous prononcez ne sont pas en adéquation avec votre gestuel, vous trahirez votre interlocuteur plus que vous ne le convaincrez !

CONCLUSION GENERALE

Celui qui maîtrise la relation, c'est celui qui sait observer l'autre, qui sait écouter. Le contrôle ne signifie pas le monopole de la parole. Le contrôle de soi et de la relation avec l'autre passe par un art maîtrisé d'une alternance d'audition, de questionnement plus ou moins dirigé et d'un gestuel adapté ou synchronisé à son interlocuteur.

Maîtriser sa communication non-verbale permet d'obtenir plus facilement l'attention et Maîtriser sa communication avec la quelle nous pouvons obtenir plus facilement l'attention et l'adhésion. Traduire celle des autres permet de comprendre leurs intentions. Adapter sa communication non verbale à son interlocuteur permet d'instaurer un climat de confiance. Ces trois niveaux de communication ne sont pas le fruit du hasard ou d'un talent inné, ce sont des techniques qui s'étudient et auxquelles il est possible de s'entraîner. Cet aspect peu connu et peu utilisé de la communication est une réserve inestimable pour le confort personnel et professionnel.

Nous vivons dans une société où la communication joue un rôle primordial, ce qui nous amène à communiquer chaque instant dans notre vie quotidienne, se retrouver à l'accès à des interactions verbales, étant donné que est toujours en relation avec la vie quotidienne de tous les individus.

En effet, la communication est un acte de transfert d'informations, c'est agir sur l'autrui en utilisant des stratégies linguistiques, et non linguistiques.

Cependant, notre travail s'ouvre éventuellement à de nouvelles expériences en la matière afin de laisser un parcours nouveau de recherche qui permet encore d'avantage d'approfondir l'objet d'étude de ce travail.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

OUVRAGES

- BAYLON Christian et MIGNOT Xavier in R. VION, *La communication*, Armand Colin, Paris, 2006.
- COSNIER Jacques, BROSSARD Acura, «La communication non verbale »,Paris Delachaux et Niestlé,1993,p79.
- DARWIN Charles, « The expression of the emotion in man and animals ».Birdwhistell,1952.
- EDWARD T. Hall « La dimension cachée »,The Hidden Dimension, 1966, P152.
- PHANEUF Margot. « Communication, entretien, relation d'aide et validation ». Chenelière Education, 2002. 634 p.

DICTIONNAIRES

- Dictionnaire le petit Larousse 2010, Edition Anniversaire de la Semeuse 1980-2010.
- Dictionnaire le petit Larousse illustré 2006.
- DUBOIS Jean,« Dictionnaire de linguistique et des sciences du langage »,Lardusse-Borddasher, Paris, 1999.

SITOGRAPHIES

- <http://www.alloprof.qc.ca/BV/pages/f1001.aspx>
- <https://fr.dreamstime.com/photos-stock>
- <https://www.fotosearch.fr/>
- <https://www.parentheses-coaching.com/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=2ZQYXeYzyE0&feature=share>
- www.bamans.e-monsite.com
- www.martinwinckler.com
- www.egostyle.fr
- cinema-public-films.com/pages/patmat2
- <http://non-verbal.synergologie.org/nonverbal/synergologie>.
- http://www.allocine.fr/series/ficheserie_gen_cserie=4073.html

ARTICLES

- « Qu'est-ce que la communication non-verbale ? » par Martin Winckler

Résumé :

L'une des spécificités de la communication humaine est l'usage du verbal et du non verbal. Les interlocuteurs ne cessent d'utiliser leur appareil vocal comme la voix et l'intonation qui sont des éléments reliés au verbal et leur corps (gestes, mimiques , regard, ...) qui font partie du non verbal , pour exprimer leurs idées et leurs émotions. Ces deux composantes (le verbal et le non verbal) participent mutuellement dans l'acte communicatif et contribuent à son efficacité.

La communication non-verbale renforce la communication verbale puisqu'elle permet aux interlocuteurs de bien se comprendre.

Donc, communiquer n'est pas uniquement "parler" mais "parler avec", c'est aussi se comporter et s'influencer mutuellement.

Cependant, Pour que la communication soit réussie, il faut qu'il y ait concordance entre le message verbal et le non-verbal.

المخلص :

واحدة من خصوصيات التواصل البشري هو استخدام اللفظية وغير اللفظية. لا يتوقف المحاورون أبداً عن استخدام أجهزتهم الصوتية كالصوت والتنغيم، وهي عناصر تتعلق باللفظ والجسد (إيماءات، تقليد، نظرة، ...) وهي جزء من اللفظي، للتعبير عن أفكارهم ومشاعرهم. يشترك هذان العنصران (اللفظي وغير اللفظي) بشكل متبادل في الفعل الاتصالي ويسهمان في فعاليته.

التواصل غير اللفظي يقوي التواصل اللفظي لأنه يسمح للمحاورين بفهم بعضهم البعض بشكل جيد. لذلك ، التواصل ليس فقط "نتحدث" ولكن "التحدث مع" يتصرف أيضا ويؤثر على بعضهم البعض. ومع ذلك، لكي يكون التواصل ناجحاً، يجب أن يكون هناك توافق بين الرسالة اللفظية وغير اللفظية.